



POR UN 2025 LLENO DE IA

ENTREVISTA CON NICOLÁS SEGURO,
GERENTE DE IA DE CODERHOUSE

EN ESTA EDICIÓN



BIENVENIDOS

En esta entrega, cerramos el 2024 con una mirada hacia el futuro, un 2025 que se perfila lleno de inteligencia artificial. Hemos sido testigos de un año de desafíos y superación en el sector IT argentino, y es con optimismo que presentamos esta edición, donde la innovación y la transformación digital son los protagonistas.

En estas páginas, analizamos el impacto de la IA con la visión experta de Nicolás Seguro, de Coderhouse. Además, destacamos las tendencias tecnológicas para 2025 según Globant, el liderazgo en la era digital con Alejandra Oniszczuk, los avances de la IA en centros de datos con Juan Moscoso de AMD, las estrategias de Air Computers para 2025 con Sergio Airoidi, la perspectiva de Distecna y su expansión regional con Eduardo Perugino, y el 30 aniversario de Cisco Argentina. También la estrategia de Ceven para impulsar productos Apple en el segmento corporativo, y el nacimiento del nuevo mayorista TrendLine Technology en una entrevista con Yesica Stark.

El 2025 presenta desafíos y oportunidades, y es momento de innovar y construir un futuro tecnológico sólido. En CanalAR, seguimos comprometidos con información y análisis para el ecosistema IT argentino. Agradecemos a lectores, anunciantes y colaboradores por su apoyo.

¡Por un 2025 lleno de innovación!

DARÍO DRUCAROFF
DIRECTOR GENERAL

Easy UPS de 800 VA: Respaldo de energía que cuida tus equipos

No dejes que los picos de tensión o los cortes de energía afecten tu productividad. Con regulación automática de **voltaje (AVR)** y **capacidad de 800 VA**, esta UPS garantiza un suministro constante y estable, ideal para proteger computadoras, routers y más. Su diseño compacto se adapta a cualquier espacio, mientras que su **certificación IRAM** asegura la máxima calidad.

Easy UPS de 800 VA es tu solución confiable para el hogar o la oficina.



Life Is On

Schneider
Electric

TABLA DE CONTENIDOS

10



14



06



Las tendencias 2025 según Globant

08



30 años de Cisco Argentina

21



Liderar equipos y aprender de ellos

26



Intermaco celebró el cierre de año

18



22



24



27



Elit despidió el 2024 junto a HP

28



Martín Salas, nuevo PM en OCRL

29



3nStar y Netpoint

32



PC ARTS y Lenovo ISG

33



H3C y Security One

36



2025: IA e inteligencia humana

37



Pablo De Simone, en ViewSonic

30



38



La oportunidad de la IA

39



Software: crece el empleo y los salarios

40



SAP invierte en su Centro de Munro

34



41



Willow, el salto cuántico de Google

42



Nova, lo nuevo de AWS en AWS re:Invent

43



Google anunció Gemini 2.0

44



Brechas de género en el software

45



Las nuevas Licenciaturas de la UNSAM

Las 5 tendencias tecnológicas que revolucionarán el 2025 según Globant

Globant publicó su informe anual “Tendencias Tecnológicas 2025”. Este informe, presentado por Diego Tártara, Chief Technology Officer, destaca las cinco tendencias tecnológicas que tendrán un impacto transformador en las industrias y la vida cotidiana en el 2025 y en los años venideros. “El informe de Tendencias Tecnológicas de Globant ilumina los emocionantes avances que nos esperan. Destaca las tendencias críticas que están destinadas a mejorar nuestra experiencia con la tecnología y profundizar nuestras conexiones, enfatizando el poder transformador de la innovación”, dijo Tártara.

1. Humanos Sintéticos: Estos avatares impulsados por IA han evolucionado desde simples figuras animadas hasta entidades digitales sofisticadas capaces de mostrar emociones, comportamientos y apariencias realistas.

- Los humanos sintéticos prometen revolucionar la interacción digital al ofrecer experiencias personalizadas y empáticas en sectores como el comercio minorista y la salud.
- Se espera que el mercado de humanos digitales alcance un valor de 67.540 millones de dólares para 2032.
- Jaydeep Sheth, Subject Matter Expert en Globant, describe a los humanos sintéticos como “amigos digitales” que brindan comprensión, confianza y compañía sin prejuicios.

2. Computación Cuántica: Esta tecnología está a punto de revolucionar la forma en que entendemos los datos.

- Se espera que el mercado global de la computación cuántica alcance los 8.600 millones de dólares en 2027.
- Empresas como IBM y Google están impulsando la innovación en computación cuántica con desarrollos como Qiskit y qubits con corrección de errores, sentando las bases para la transformación digital del futuro.
- La computación cuántica también impulsa la IA con algoritmos innovadores como el algoritmo de Grover y la Transformada Cuántica de Fourier (QFT).

3. Experiencias Invisibles: La IA se está integrando de manera imperceptible en nuestras vidas.

- Las gafas inteligentes serán las pioneras de esta revolución, transformándose en dispositivos elegantes y potentes.



Diego Tartara, Chief Technology Officer de Globant.

- El mercado global de gafas inteligentes está en auge, con una tasa de crecimiento anual del 13,2% entre 2023 y 2029.
- Las empresas que inviertan tempranamente en gafas inteligentes serán líderes en el futuro de la interacción digital.

4. Sistemas de Agentes de IA: Representan un cambio de paradigma en la IA, hacia marcos dinámicos de múltiples agentes que operan como equipos de expertos.

- Globant ha implementado sus propios agentes de IA en el ciclo de vida del desarrollo de software (SDLC) para aumentar la eficiencia y la autonomía en tareas como el diseño de aplicaciones, las pruebas y la creación de prototipos de backend.
- Para 2028, un tercio de las interacciones con IA generativa involucrarán modelos de acción y sistemas de agentes de IA.

5. Robótica: La robótica está experimentando una transformación sin precedentes impulsada por la IA, la digitalización y una creciente inversión.

- El mercado de la robótica se prevé que alcance los 346 mil millones de dólares para 2025.
- Los robots están adquiriendo mayor autonomía y capacidades similares a las humanas, mientras que los robots domésticos se están volviendo cada vez más accesibles.
- La integración de la IA con la robótica permitirá a los robots no solo realizar tareas, sino también aumentar las capacidades humanas.

Creados para jugar. Listos para lo que sea.



El rendimiento que tus clientes anhelan
con la eficiencia que necesitan.

www.air-computers.com

AIR
COMPUTERS

Rosario
San Nicolás 1450
+54 (341) 436 7777

Buenos Aires
Luis Piedra Buena 3590
+54 (11) 7093 1025

Córdoba
Ramírez de Arellano 1230
+54 (351) 474 5040

Mendoza
Federico Moreno 1456
0810 362 2333

Cisco celebra 30 años de innovación y transformación digital en Argentina



Laércio Albuquerque, VP de Cisco Latinoamérica; Gonzalo Valverde, Managing Director de la región Multi-Country; y Leonardo Giordano, Country Manager de Cisco para Argentina, Paraguay y Uruguay.

En un encuentro con periodistas especializados, Cisco Argentina celebró tres décadas de presencia ininterrumpida en el país. La reunión contó con la participación de Laércio Albuquerque, VP Latinoamérica; Gonzalo Valverde, Managing Director de la región Multi-Country; y Leonardo Giordano, Country Manager para Argentina, Paraguay y Uruguay.

Laércio Albuquerque destacó el orgullo de la compañía por el trabajo realizado en Latinoamérica y en particular en Argentina, referente en la transformación digital, con más del 50% de sus ingresos provenientes del software. Este hito local demuestra un camino acelerado hacia la innovación que Cisco impulsa a nivel global. “Argentina es para nosotros mucho más que un país generador de ingresos para la compañía. Es un país que nos da muchos grandes ejemplos y referencias para toda Latinoamérica”, dijo Laércio.

En cuanto a la dirección que Cisco está tomando como empresa, Laércio señaló la IA como un eje central de la estrategia. La compañía está invirtiendo en tres áreas clave:

- Ayudar a los clientes a migrar hacia la IA: esto implica proporcionar la infraestructura y las herramientas necesarias para que las empresas puedan aprovechar el poder de la IA.
- Utilizar la IA para mejorar los productos y servicios de Cisco: por ejemplo en ciberseguridad, para detectar y prevenir.
- Permitir que los productos de Cisco se comuniquen directa-

mente con los clientes: esto permitiría una mayor personalización y eficiencia en el uso de los productos.

La reciente adquisición de Splunk, líder en análisis de datos y observabilidad, por 28.000 millones de dólares, es una muestra clara de la apuesta de Cisco por la IA. Esta plataforma permitirá a Cisco utilizar la inteligencia artificial para potenciar la eficiencia de las redes y mejorar la seguridad.

Gonzalo Valverde resaltó la solidez de la inversión de Cisco en Argentina, con más de 100 empleados directos y un ecosistema de más de 500 canales. “Vamos a seguir apostando muy fuerte en Argentina, con un compromiso cada vez más elevado en acompañar a nuestros clientes, a nuestros canales y en el proceso de digitalización del país”. Leonardo Giordano, por su parte, destacó la evolución de Cisco Argentina a lo largo de estos 30 años. La compañía comenzó conectando hogares y empresas, luego personas y cosas, y ahora se enfoca en ayudar a las organizaciones a tomar decisiones basadas en datos.

La transformación de Cisco de una empresa de hardware a una empresa con un fuerte componente de software ha sido impulsada por la necesidad de los clientes, y los canales juegan un rol fundamental en esta transición. Cisco está trabajando en la capacitación y el entrenamiento de su ecosistema para que puedan ofrecer soluciones innovadoras.

ceven[®]



Authorized
Reseller

Soluciones Apple para potenciar tu empresa



VER MÁS

canal **AR**

ASOCIATIVIDAD Y COOPERACIÓN

ENTREVISTA CON ALEJANDRA ONISZCZUK,
SOCIA Y DIRECTORA DE AW GLOBAL

POR DARÍO DRUCAROFF

Asociatividad y cooperación como modelo de negocio.

Entrevista con Alejandra Oniszczyk

Alejandra Oniszczyk, Socia y Directora de AW Global, fue distinguida como Empresaria del Año en la categoría Grandes y Medianas Empresas en la 20° Edición de los Premios Sadosky. Su liderazgo en la empresa, que creció de 34 a 247 empleados durante su gestión, y su visión innovadora en la industria tecnológica la posicionaron como una figura destacada en el sector. Oniszczyk se distingue por su enfoque en la asociatividad y la cooperación como modelo de negocio, una perspectiva que la llevó a impulsar la creación de propiedad intelectual y a exportar conocimiento argentino al mundo. En esta entrevista, Oniszczyk comparte su visión sobre los desafíos y las oportunidades de la industria del software en Argentina.

Su trayectoria profesional, que incluye un MBA, una Diplomatura en Desarrollo Organizacional en el ITBA y estudios en el MIT y la Universidad de Deusto, la preparó para liderar la transformación de AW Global en un referente en el mercado. Bajo su dirección, la empresa logró certificaciones de calidad y seguridad de la información, desarrolló productos de software para exportación y expandió sus operaciones a nivel regional. A continuación, la entrevista con Alejandra Oniszczyk.

- ¿Por qué creés que fuiste reconocida como Empresaria del Año?

- En el momento, no lo supe. Pero con el paso de los días comprendí que instalé una nueva forma de hacer negocios basada en la sociabilidad y la cooperación. En nuestra compañía no creemos en la competencia como modelo; en cambio, apostamos por la asociatividad. Nuestro cliente principal es la industria productiva o el sector público. Cuando estas organizaciones requieren una transformación tecnológica, es imposible que una sola empresa pueda cubrir todas las necesidades del

proceso. Reconocer mi *core* de negocio y entender que el cliente necesita una cadena de valor formada por expertos en distintas áreas de tecnología fue clave. Por ejemplo, puedo necesitar un socio especializado en ciberseguridad o en análisis de datos para completar un proyecto. La única manera de hacer crecer el mercado tecnológico y transformar el negocio es estableciendo lazos sólidos y sanos con otras compañías. Esta visión fue reconocida en la industria. Muchas personas me describen como alguien generoso —lo cual agradezco—, pero no lo veo así. Para mí, es simplemente una manera de entender los negocios, una filosofía de trabajo.

- ¿Cómo fue tu crecimiento dentro de AW y qué hitos destacarías en tu carrera?

- Cuando ingresé a AW, la empresa contaba con 33 personas y necesitaban iniciar el área de talento humano. Venía de un pasado laboral en relaciones gremiales en transporte, un ambiente muy dinámico, y tras estudiar en el exterior, decidí aceptar el desafío. Comencé armando el área de Recursos Humanos y, más adelante, trabajé en el área de Calidad y Procesos, impulsada también por los requisitos de la Ley de Software en 2001. A partir de 2010, con la implementación de procesos de calidad, pude expandirme hacia otros roles. Tuve mi primera función como CEO dentro de AW, y en mi gestión logramos un crecimiento del 200%: pasamos de 70 colaboradores a 247 personas. Lideré, además, un proceso de internacionalización y consolidé un modelo de asociatividad con otras empresas. Aunque mi formación inicial estuvo vinculada a Recursos Humanos, estudié algunos años de Ingeniería Industrial y luego me especialicé en Desarrollo Organizacional y Gestión del Cambio. Entender a las organizaciones como seres vivos, impulsar el desarrollo de individualidades que se transforman en un



Alejandra Oniszczuk recibe el premio a la Empresaria del Año en la categoría Grandes y Medianas Empresas, en la 20ª Edición de los Premios Sadosky.

colectivo, y adaptarnos a los cambios permanentes fue clave en mi gestión. Este camino me llevó finalmente a convertirme en socia de la compañía, una gran oportunidad que agradezco a los fundadores.

- Luego de la internacionalización, ¿cuáles son los mayores desafíos que enfrentó AW?

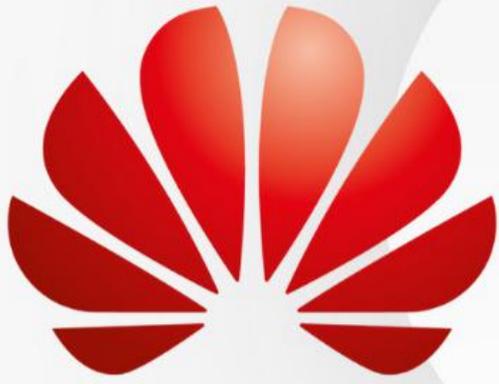
- Uno de los desafíos más importantes ha sido la adaptación cultural. Más allá de compartir el idioma castellano, cada país tiene particularidades en la comunicación y en la toma de decisiones. Por ejemplo, en Perú, cuando alguien dice “ya”, no tiene el mismo significado que en Argentina, y lo mismo ocurre con el “ahorita” mexicano. Lograr entender y adaptarse a estas diferencias culturales es clave para avanzar en los negocios. Actualmente, además, tengo el honor de ser presidenta de la red de partners de Microsoft para el Cono Sur, un espacio que refuerza nuestro rol en la región.

- ¿Cuáles son tus planes en CESSI?

- Mi intención es representar a la industria tecnológica, en particular a las pymes, y ayudar a posicionarlas como grandes exportadoras de conocimiento. En CESSI, encontré un espacio enorme para tomar acciones concretas que beneficien al sector. Creo que las pymes deben unirse y trabajar juntas para formar un clúster sólido que permita llevar nuestro conocimiento al mundo.

- ¿Cómo planeás hacerlo?

- La clave está en seguir convocando y conectándome con empresarios de todo el país. Argentina tiene un talento y un espíritu emprendedor impresionante; ser empresario en nuestro país requiere mucho coraje y perseverancia. Mi objetivo es compartir el conocimiento internacional que adquiero y ayudar a que las pymes puedan aplicar mejores prácticas para crecer. Seguiré trabajando en las comisiones de CESSI, impulsando la información y las herramientas que esta organización brinda a sus socios. Creo que ese es un puntapié fundamental para posicionar al sector en el ámbito global.



HUAWEI



OCRL

DISTRIBUIDORES OFICIALES



contacto@ocrl.com.ar



www.ocrl.com.ar

canal **AR**

**POR UN 2025
LLENO DE IA**

**ENTREVISTA CON NICOLÁS SEGURO,
GERENTE DE IA DE CODERHOUSE**

POR DARÍO DRUCAROFF

Por un 2025 lleno de IA.

Entrevista con Nicolás Seguro, Gerente de IA de Coderhouse

En el vertiginoso mundo de las nuevas tecnologías, la inteligencia artificial (IA) se ha posicionado como una fuerza transformadora. Nicolás Seguro, actual Gerente de IA de Coderhouse, es un protagonista de esta revolución. Con una trayectoria que lo ha llevado desde la programación hasta la gestión de herramientas de IA, Seguro encarna el espíritu innovador que impulsa a las empresas a adoptar estas nuevas tecnologías. Su experiencia ofrece una perspectiva única sobre cómo la IA está impactando tanto a las personas como a las organizaciones. Coderhouse, una empresa líder en la formación de profesionales digitales, fue testigo de la evolución de la IA. Desde sus inicios como una comunidad de aprendizaje de desarrollo, hasta su consolidación como una plataforma de educación en línea, ha sabido adaptarse a los cambios tecnológicos. Ahora, con la incorporación de la IA en sus operaciones y programas de estudio, la empresa se posiciona a la vanguardia de la transformación digital. En esta entrevista, Nicolás Seguro comparte su visión sobre el presente y el futuro de la IA, ofreciendo valiosos consejos para aquellos que buscan aprovechar su potencial.

- ¿Qué significa ser Gerente de IA en Coderhouse?

- Mi rol consiste en desarrollar herramientas de inteligencia artificial para optimizar las operaciones internas de Coderhouse. Esto incluye la generación de contenido para marketing, la optimización de tareas repetitivas y el desarrollo de herramientas para mantener el contenido de los cursos actualizado. Integramos unidades y secciones de IA aplicada a cada rol en todos nuestros cursos. Buscamos automatizar procesos para que el equipo pueda enfocarse en la estrategia y la creación de nuevos cursos, en lugar de tareas repetitivas.

- ¿Cómo analizás el impacto de la IA en las personas y en las empresas?

- Las personas comenzaron a utilizar herramientas de IA generativa, como ChatGPT, y las empresas se han sumado a la tendencia. La IA ya existía en el ámbito empresarial con machine learning y deep learning, pero ahora se facilita su uso para el consumidor final. Las empresas están invirtiendo en IA para optimizar sus operaciones en áreas como la logística

y los servicios. En Coderhouse capacitamos a las empresas para desarrollar sus propias herramientas de IA. La IA ya no es una simple herramienta para crear imágenes, sino una tecnología que transforma los procesos operativos.

- ¿Y cómo impactó la IA en tu vida personal?

- Prácticamente no hago nada sin IA. Utilizo ChatGPT para tareas técnicas y cotidianas, incluso para cocinar. También uso Cursor, una herramienta de programación con IA integrada, que me ayuda a crear productos y plataformas rápidamente. Además, uso un avatar interactivo en HeyGen para practicar inglés, lo que me ayuda a mejorar mi fluidez y prepararme para interacciones profesionales.

- En este contexto de inteligencia artificial, ¿qué concepto te parece más interesante: agente o copiloto?

- Ambos conceptos tienen funcionalidades similares: ayudar a completar tareas. Un agente puede estar diseñado para realizar una sola tarea específica, mientras que un copiloto, como Microsoft Copilot o Gemini de Google, es más versátil y puede asistir en múltiples herramientas. Los dos conceptos buscan ayudar al usuario a sacar adelante una tarea de manera rápida y eficiente.

- ¿Qué recomendaciones les darías a quienes buscan aprovechar la IA en su trabajo?

- Mi principal consejo es que no se nieguen a implementar la IA. Es un cambio de era, no una simple acumulación de cambios tecnológicos. No se sientan abrumados por la cantidad de información disponible, comiencen enfocándose en un problema específico que la IA pueda resolver. Empiecen de a poco, como con el chat, y luego exploren las posibilidades.

- ¿Cómo se integrará la IA en nuestra vida cotidiana?

- La IA ya se está integrando de forma natural en muchas herramientas. En Gmail, Gemini te sugiere respuestas para los correos, y en otras herramientas la IA te ayuda a generar código o mejorar textos. Estas sugerencias son cada vez más comunes y facilitan el trabajo diario. La IA se meterá por todas partes y se volverá algo natural, ya es el presente.

7 herramientas de IA para crear e impulsar la marca personal

Una marca personal bien definida no solo abre puertas a mejores oportunidades laborales, sino que también eleva el reconocimiento profesional y la visibilidad en la industria. En este panorama, la inteligencia artificial (IA) emerge como una herramienta transformadora que puede optimizar y facilitar este proceso.

“Construir y mantener una marca personal fuerte no es tarea fácil. Aquí es donde entra en juego la inteligencia artificial, una tecnología que, lejos de ser exclusiva de gigantes corporativos, ahora está al alcance de cualquier profesional que quiera optimizar su presencia online y llegar a su público de manera más eficaz”, dijo Nicolás Seguro.

Coderhouse destacó siete herramientas de IA esenciales para potenciar una presencia coherente y profesional en los canales digitales, fundamentales para el crecimiento de una marca personal. Aquí van:

1. Automatización y personalización de contenidos.

Crear contenido relevante y constante puede ser desafiante. Herramientas como Copy.ai y Jasper, basadas en IA, generan ideas, títulos atractivos y publicaciones completas adaptadas a las necesidades de la audiencia. Esto permite ahorrar tiempo y mejorar la personalización, incrementando el engagement.

2. Análisis de datos para estrategias más efectivas.

Plataformas como Google Analytics y HubSpot, con análisis predictivo, ofrecen datos clave sobre el comportamiento de los usuarios. Estas herramientas ayudan a los profesionales a identificar qué contenido funciona mejor y optimizar sus estrategias para maximizar el impacto.

3. Redes sociales optimizadas con IA.

Hootsuite y Sprout Social utilizan algoritmos avanzados para analizar interacciones en redes como LinkedIn e Instagram. Ofrecen información sobre horarios óptimos de publicación, hashtags populares y el tono de voz que mejor conecta con la audiencia, mejorando la visibilidad de la marca personal.

4. Chatbots: interacción 24/7.

Los asistentes virtuales como los chatbots, disponibles en Messenger o sitios web, permiten una comunicación fluida y personalizada con la audiencia. Responden preguntas, generan recomendaciones y captan leads de manera eficiente, todo el día, todos los días.

5. Publicidad dirigida con IA.

Plataformas como Facebook Ads y Google Ads utilizan IA para segmentar audiencias de manera precisa, maximizando el retorno de inversión en campañas publicitarias. Esto asegura que los anuncios lleguen a las personas más propensas a interactuar con la marca.

6. Análisis de sentimiento para medir la percepción.

Herramientas como Brandwatch y Social Mention analizan las opiniones de los usuarios en redes sociales y comentarios. Este feedback en tiempo real permite ajustar estrategias, fortalecer la reputación y abordar críticas de forma proactiva.

7. Creación visual inteligente.

Plataformas como Canva y Lumen5 ofrecen soluciones basadas en IA para crear imágenes y videos atractivos, adaptados a tendencias actuales. Estas herramientas simplifican la producción de contenido visual de alta calidad, imprescindible en redes sociales como Instagram o YouTube.



Nicolás Seguro, Gerente de IA de Coderhouse, durante un workshop.

LLEGÓ LA NUEVA ERA DE LAS CAJAS REGISTRADORAS

INNOVACIÓN QUE POTENCIA TU NEGOCIO



f netpointar @netpointargentina



2 GB de RAM
16 GB de almacenamiento
Ranura para tarjeta **SD**
de hasta **128 GB**

LA CAJA REGISTRADORA DEL FUTURO

P.O.S. TA



ACTUALIZATE, NO TE QUEDES ATRÁS



NETPOINTAR.COM
PIONEROS EN SOLUCIONES FISCALES

canal **AR**

MODERNIZACIÓN Y EFICIENCIA DE LOS CENTROS DE DATOS

ENTREVISTA CON JUAN MOSCOSO,
DATACENTER & CLOUD MANAGER DE AMD
PARA LA REGIÓN SSA

POR DARÍO DRUCAROFF

AMD se enfoca en la IA para impulsar la transformación digital en América Latina

En una entrevista con Canal AR, Juan Moscoso, Data-center & Cloud Manager de AMD para la región SSA, analizó el impacto de los nuevos procesadores AMD EPYC de 5ª generación y los aceleradores Instinct MI325X en la adopción de soluciones de IA. El ejecutivo enfatizó cómo estas innovaciones, junto con las DPU y NIC AMD Pensando, abren un nuevo camino para las empresas latinoamericanas, permitiéndoles optimizar sus operaciones, mejorar la eficiencia energética y generar nuevas oportunidades de negocio. Además, Moscoso destacó la importancia del ecosistema de socios de AMD para llevar estas soluciones al mercado, y cómo la compañía se está preparando para abordar las tendencias clave en el mercado de centros de datos, como el crecimiento del Edge Computing. También reconoció los desafíos que enfrentan las empresas de la región en la implementación de la IA, como la falta de infraestructura y talento, y subrayó cómo los productos de AMD pueden ayudar a superar estas barreras.

- ¿Cómo impactarán los nuevos lanzamientos, especialmente los procesadores AMD EPYC de 5ª generación, en la adopción de soluciones de IA en la región SSA?

- Nuestros últimos lanzamientos están marcando una nueva era en la computación con inteligencia artificial. Estas innovaciones están diseñadas para satisfacer las necesidades de las cargas de trabajo más exigentes de nuestros clientes. En nuestra región, los nuevos procesadores AMD EPYC juegan un rol fundamental para transformar la adopción de soluciones de IA. Su arquitectura de última generación, "Zen 5", ofrece hasta un 37% más de rendimiento en tareas de IA y cómputo avanzado, con frecuencias de hasta 5 GHz en la Serie EPYC 9005, lo que permite a las empresas ejecutar modelos de IA complejos y en tiempo real. Esto representa una oportunidad estratégica para todos los sectores, donde la inteligencia artificial puede optimizar operaciones, mejorar la precisión de los servicios y generar insights en tiempo real.

- ¿Cómo ves la evolución de la IA en la región y cómo

se alinean estos nuevos productos con las necesidades específicas de los clientes?

- La inteligencia artificial está ganando terreno de manera acelerada en todo el mundo, y nuestra región no es la excepción. Según datos de Kaspersky, el 43% de las empresas de la región ya incorporó la IA en la estructura de su negocio este año, y se estima que 4 de cada 10 tiene previsto adoptarla dentro de los próximos dos años. Esto refleja un interés sólido en aprovechar el potencial transformador de la IA para empresas de todos los sectores. Sabemos que muchas industrias están buscando productos robustos y escalables que les permitan avanzar en la implementación de IA sin comprometer recursos esenciales de infraestructura o energía. Por eso, nuestras soluciones están diseñadas para abordar precisamente estos desafíos, con un enfoque en rendimiento y eficiencia de primer nivel.

- ¿Qué papel jugarán los socios de AMD en la región para llevar estas soluciones al mercado y apoyar a los clientes en su implementación?

- Nuestros socios desempeñan un papel clave. Aportan un conocimiento profundo de las necesidades del mercado local, de las soluciones de AMD y de los entornos específicos de los clientes, por lo que acercan una infraestructura sólida que acelera la adopción de IA. En AMD entendemos lo crucial que es brindar apoyo constante a nuestros socios. Por esto, contamos con recursos que hemos desarrollado específicamente para ellos: AMD Arena, por ejemplo, es un programa de formación interactivo diseñado para que los socios de AMD profundicen en el conocimiento de nuestros productos y tecnologías. Es la plataforma oficial de entrenamiento para que nuestros socios de negocio puedan conocer más acerca de nuestro portafolio. Además, acercamos AMD Meet the Experts, una serie de webinars diseñados para socios y profesionales de tecnología que buscan información actualizada sobre productos, perspectivas de la industria y casos destacados de socios.

- ¿Cuáles son las características específicas de los EPYC de 5ª generación?

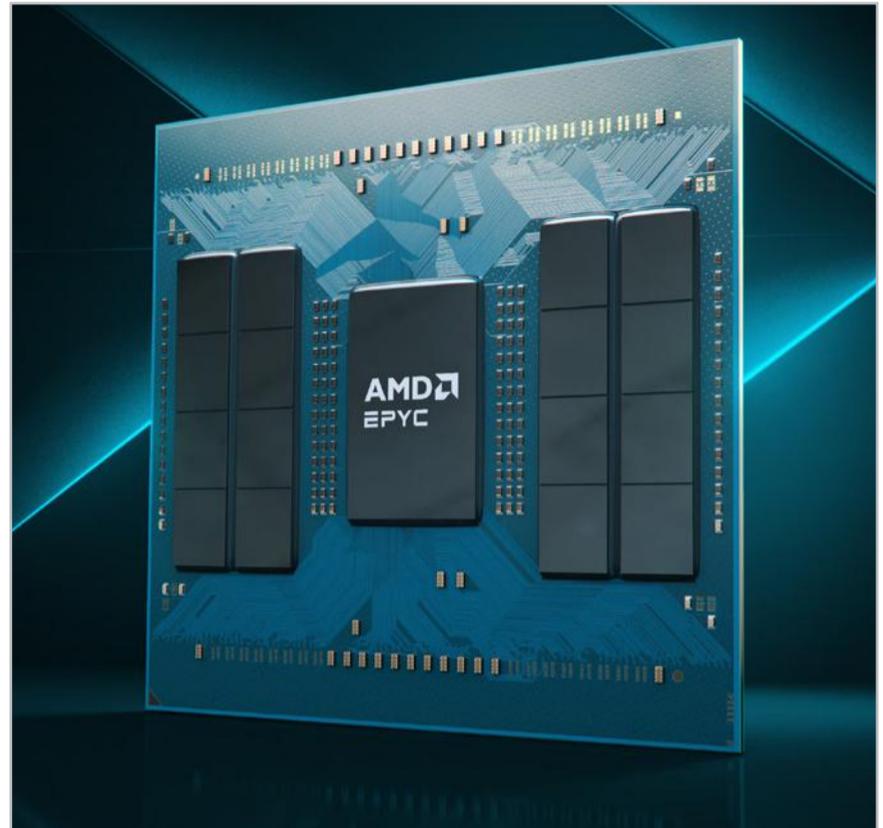
- La nueva generación de procesadores EPYC, diseñada para el mundo de la IA, ofrece un rendimiento innovador que, como mencionamos anteriormente, responde directamente a las necesidades y desafíos de los clientes en América Latina. Estas características avanzadas resultan especialmente atractivas para las empresas que buscan maximizar su infraestructura y optimizar el consumo energético en sus centros de datos. Algunos aspectos clave de estos procesadores son: su escalabilidad, que permite a las empresas adaptar su sistema según su modelo de negocio, sin sobrecargar los recursos; la eficiencia energética, al reducir el consumo en hasta un 71% en comparación con opciones tradicionales, lo que no solo se traduce en ahorros significativos, sino también en un enfoque sostenible; y la seguridad, que con funciones avanzadas de cifrado y protección de datos, es un factor fundamental para las organizaciones en SSA, gracias a que les permite manejar información sensible con confianza y cumplir con regulaciones de privacidad y seguridad.

- ¿Cómo analizás la adopción de los aceleradores AMD Instinct MI325X en la región?

- Ofrecen la posibilidad de que sectores como la investigación, la salud y las finanzas, entre otros, transformen sus operaciones a través de la IA y el procesamiento de datos de alta velocidad. Estos aceleradores presentan un rendimiento sin igual, con 256 GB de memoria HBM3E y un ancho de banda de hasta 6 TB/s, características que resultan cruciales para cargas de trabajo de datos intensivos en estos sectores estratégicos. Estamos hablando de industrias que manejan altos volúmenes de datos: historias clínicas, resultados de encuestas y estadísticas son solo algunos ejemplos del tipo de información que manejan estas industrias en particular, por lo que resulta esencial contar con soluciones que ofrezcan un rendimiento de alto nivel y una capacidad de procesamiento óptima.

- ¿Qué papel jugarán las DPU y NIC AMD Pensando en la construcción de infraestructuras de IA en la región?

- Las DPU y NIC AMD Pensando desempeñan un papel esencial, al mejorar la eficiencia y la escalabilidad en redes de alto rendimiento. Este tipo de infraestructura es fundamental para soportar el crecimiento de aplicaciones de IA, dado que facilita la rápida transferencia de datos, optimiza la seguridad, y reduce la complejidad en la gestión de clústeres de procesamiento y almace-



Procesador AMD EPYC de 5ª generación.

namiento. Estos componentes se complementan con los procesadores EPYC y los aceleradores Instinct en varias dimensiones. Las DPU y NIC de AMD Pensando optimizan el flujo de datos para que tanto los procesadores EPYC como los aceleradores Instinct operen al máximo de sus capacidades. Esto facilita una infraestructura robusta, permitiendo un procesamiento rápido y escalable de las aplicaciones de IA, mejorando la eficiencia energética y acelerando el tiempo de despliegue de soluciones de IA.

- ¿Podrías compartirnos cuáles son las principales tendencias que ves en el mercado de centros de datos en la región?

- La creciente adopción de tecnologías como la Inteligencia Artificial, junto con el auge del comercio electrónico y la demanda de servicios en la nube, está generando una fuerte necesidad de infraestructuras de datos robustas y escalables. Y esto también aplica a nuestra región: se estima que el mercado de construcción de centros de datos en América Latina alcanzará los 5 mil millones de dólares este año y, para 2029, se espera que esta cifra llegue a los 7,81 mil millones de dólares. En relación con este fenómeno, otra de las tendencias es la expansión del uso del Edge Computing, que permite ejecutar programas de IA en dispositivos de forma local. Este fenómeno responde a la demanda de aplicaciones en tiempo real y la necesidad de reducir la latencia, lo que implica realizar el procesamiento de datos más cerca del usuario final.

¿Cuál es la fórmula para liderar equipos y aprender de ellos?



Escribe

Pablo Suaya

Cofundador de PC Arts Argentina y creador de la marca Banghó

En el mundo de la tecnología donde la innovación es el motor que impulsa el crecimiento, liderar no es sólo cuestión de experiencia o conocimientos técnicos. Lo que realmente marca la diferencia es la capacidad de conectar con el equipo, de generar confianza y de escuchar.

El verdadero desafío es entender que cada miembro aporta algo único. Y no se trata solo de lo que saben, sino de cómo piensan y sienten sobre las dificultades que enfrentan. Escuchar se vuelve entonces una herramienta poderosa.

El resultado de esta apertura es un entorno más inclusivo y respetuoso, donde el conocimiento circula libremente. En mi opinión, eso es lo que crea una verdadera cultura de crecimiento y capaz de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

El impacto del deporte en el liderazgo

Mi experiencia en el deporte, como ex integrante de la Selección Nacional de Canotaje y actual triatleta

compitiendo en exigentes pruebas como el IronMan, me enseñaron lecciones valiosas que se aplican a la gestión del negocio. El deporte no sólo fortalece el cuerpo y mejora la salud, sino también forja el carácter. Nos motiva a trabajar con objetivos de mediano y largo alcance, enfrentar desafíos, caerse, levantarse y superar límites. Estas mismas enseñanzas son las que he llevado al ámbito laboral, fomentando valores de la resiliencia, la puesta de objetivos, el trabajo en equipo, la búsqueda de superación y performance.

Así como un atleta mantiene su disciplina todos los días, dejándolo todo en cada competición, esa misma filosofía y energía aplicamos al desarrollo e innovación de nuestros negocios y en las personas. El deporte simboliza el trabajo y la superación constante, y eso es exactamente lo que buscamos transmitir.

Desde su creación, en Banghó acompañamos a los deportistas olímpicos en sus carreras. La pasión y el compromiso con el deporte profesional y amateur son parte de nuestro ADN y de nuestra estrategia ya que sus atributos son afines a nuestra filosofía: energía, potencia, velocidad, rendimiento y productividad.

Banghó se ve plenamente reflejada como marca en el deporte, y creemos que es posible cumplir los sueños a partir del esfuerzo del deportista, porque la energía y emoción que transmite concuerdan

perfectamente con el foco que la empresa asigna al desarrollo e innovación tecnológica. En consecuencia, “admiración, apoyo y compromiso” es lo que nos define.

Aceptar el error como parte del proceso

Aceptar que equivocarse es parte del proceso de innovación nos permite crear entornos que valoran el aprendizaje, entender los fallos como oportunidades de mejora y así surgen las ideas más creativas y efectivas.

Me he dado cuenta de que cuando las personas tienen control sobre su trabajo, se sienten más comprometidas y motivadas. Un buen líder establece objetivos claros, pero deja que cada miembro encuentre su propio camino para alcanzarlos. Esto no solo fortalece el sentido de pertenencia, sino que fomenta la creatividad.

Las mejores ideas muchas veces provienen de aquellos que piensan diferente a mí. Aprender de las diferencias de los demás requiere apertura. Para mí, liderar no es solo guiar, sino también absorber el conocimiento y las experiencias de los demás.

En resumen, creo que el liderazgo es un proceso de intercambio constante. Dirigir es un viaje de continuo aprendizaje que nunca termina y que nos permite enfrentar los desafíos con una mentalidad de colaboración, resiliencia y evolución.

A portrait of Sergio Airolti, CEO of Air Computers, with a blue square logo containing the letters 'AR' overlaid on the top right of his head. The background is a blurred cityscape.

canal **AR**

UN ESCENARIO DE FINAL ABIERTO

ENTREVISTA CON SERGIO AIROLDI,
CEO DE AIR COMPUTERS

POR DARÍO DRUCAROFF

Perspectivas y estrategias de Air Computers para el 2025.

Entrevista con Sergio Airoidi

Sergio Airoidi, CEO de Air Computers y referente en el mercado de distribución IT en Argentina, compartió su visión sobre el presente y futuro del sector. Con una amplia trayectoria en la industria, Airoidi ofreció una perspectiva valiosa sobre las tendencias del mercado, los desafíos actuales y las estrategias que Air Computers implementará en el próximo año 2025. Su análisis proporciona una mirada experta sobre cómo las empresas deben adaptarse y prosperar en un entorno económico y tecnológico en constante cambio y evolución. A continuación, se presentan sus reflexiones sobre el panorama del sector y las estrategias de Air Computers para el 2025.

- ¿Cómo ves el panorama del mercado de distribución IT en Argentina para el 2025?

- 2024 resultó ser un año especial. El nuevo gobierno logró acomodar algunas variables económicas y reducir la inflación. Para el segundo semestre, comenzaron a observarse signos positivos y un crecimiento paulatino. Por lo tanto, de cara al 2025, creemos que el mercado continuará creciendo con una buena demanda. Además, volvieron las cuotas para el consumo, así como el crédito más barato y accesible para el sector corporativo.

- ¿Qué tendencias globales crees que impactarán más en el sector local?

- Sin duda, la implementación de la inteligencia artificial ya está transformando el modelo de trabajo. No es una moda, sino una herramienta clave, y quienes no la adopten enfrentarán mayores dificultades. Por ejemplo, nosotros estamos finalizando pruebas con algunos clientes de nuestro AIR BOT, una herramienta que permite brindar respuestas rápidas directamente desde el celular. Nos sentimos muy orgullosos de sumar esta solución al servicio de nuestros clientes.

- ¿Habrá una reconfiguración del mercado debido a la

apertura de las importaciones?

- Esto ya se está viendo. Marcas que publican directamente, canales que importan por su cuenta, y usuarios finales que compran a través de courier. Todo este proceso está en marcha y todavía no está definido quiénes serán los ganadores y perdedores. Es un escenario de final abierto.

- En este contexto, ¿cuál será la estrategia de Air Computers durante el próximo año?

- En AIR, siempre estamos enfocados en actualizar nuestras herramientas y ayudar a los canales a vender. Por ejemplo, ofrecemos opciones de financiación a través de leasing o e-checks, según las necesidades del cliente final. Esto incluye plazos de hasta 360 días, una financiación que ningún otro mayorista ofrece. También trabajamos con drop shipping y buscamos siempre adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes para cerrar los negocios que nos plantean los canales.

- ¿Cómo ves que se están preparando los resellers para el próximo año?

- Este es un ecosistema donde todos colaboramos para generar negocios: marcas, distribuidores y resellers. Trabajamos juntos, apoyándonos mutuamente para hacer crecer el mercado. Sin embargo, el entrenamiento y el relacionamiento son herramientas fundamentales en esta dinámica de colaboración. Además, la incorporación de nuevas tecnologías, la automatización y la mejora de procesos serán claves para el éxito.

- Como referente del sector, ¿qué mensaje te gustaría transmitir al mercado sobre las perspectivas del sector informático en Argentina?

- El mensaje es claro: trabajemos juntos para prepararnos mejor y competir. Adoptemos nuevas tecnologías, optimicemos procesos y ajustemos costos. Ese es el camino para seguir creciendo y enfrentarnos con éxito a los desafíos del mercado.

canal **AR**

NUEVOS HORIZONTES EN LA DISTRIBUCIÓN IT

ENTREVISTA CON EDUARDO PERUGINO,
DIRECTOR GENERAL DE DISTECNA

POR DARÍO DRUCAROFF

Nuevos horizontes en la distribución IT argentina. La estrategia de Distecna

Eduardo Perugino, director general del mayorista IT Distecna, analizó la actualidad del sector de la distribución de las tecnologías de la información en Argentina y los desafíos que enfrentan sus empresas en un contexto económico cambiante. Con su vasta experiencia en la industria, el ejecutivo ofreció a CanalAR una perspectiva sobre las tendencias del mercado, las estrategias de adaptación y el futuro de la distribución IT en el país.

Distecna, con su enfoque en la especialización y el valor agregado, ha sabido diversificar sus operaciones, fortaleciendo sus tres verticales de negocio: Masivo, SMB y Corporativo.

- ¿Qué está pasando en el mercado de distribución IT en Argentina?

- Argentina siempre ha tenido ciclos. Hemos atravesado mercados cerrados, abiertos, semicerrados, semiabiertos... Hoy, los distribuidores tuvieron que adaptarse y dejar atrás muchas situaciones complejas de los últimos años: invertir tiempo para ver si se aprobaba la posibilidad de importar mercancías, preocuparse porque los pagos coincidieran con los plazos de los proveedores, lidiar con diferencias de cambio que afectaban la rentabilidad...

- Las reglas están cambiando, una vez más.

- Actualmente, algunos de esos problemas se han minimizado o directamente han desaparecido. Eso trae cierto alivio, pero también exige una mayor eficacia. El margen de rentabilidad que se tenía antes parecía grande, pero era necesario para absorber pérdidas derivadas de estos desafíos. Aunque algunas de estas dificultades han disminuido, todavía enfrentamos consecuencias, como las de la última devaluación. Por ejemplo, los distribuidores quedamos con inventarios que, aunque no obsoletos en términos de funcionalidad, sí lo estaban en precio. Esto nos obligó a buscar soluciones como liquidaciones o suscripciones a bonos para pagar a proveedores, devolviendo gran parte de lo que se había ganado.

- Distecna fue pionero en valor agregado. Y a pesar de los vaivenes mantuvieron su modelo de negocio. ¿Cómo lo han logrado?

- Sí, tratamos de no descuidar las tres verticales principales de nuestro negocio. Durante la pandemia, el consumo masivo y la venta de productos como notebooks se incrementaron. Si no hubiésemos tenido esas áreas bien desarrolladas, habría sido muy difícil. Hoy, en cambio, esas verticales están más golpeadas debido a la caída del consumo. Pero nunca dejamos de lado la venta consultiva. También hemos invertido en áreas estratégicas, como ciberseguridad, en la que trabajamos desde hace años con una división sólida que sigue creciendo. Además, la operación en Paraguay está consolidada tras 10 años de trabajo, y reabrimos la operación en Chile hace un año y medio. Para 2025, nuestro gran desafío será fortalecer aún más la presencia en Chile con las marcas que ya manejamos aquí.

- Desde hace unos meses se percibe optimismo en el mercado...

- Sí, hay un aire de renovación. Estuvimos en el 30° aniversario de Cisco en Argentina, celebrado en la embajada de Estados Unidos, y el embajador Marc Stanley enfatizó la importancia de la ciberseguridad. Ese es un tema clave. Muchas de las marcas con las que trabajamos, como Cisco, están enfocadas en ese segmento. Sin embargo, es un negocio que requiere tiempo y conocimiento. No es algo que se pueda aprender o desarrollar de un día para otro.

- En este contexto, ¿qué novedades de Distecna podés compartirnos?

- Estamos avanzando con varias marcas nuevas. Algunas ya se firmaron hacia finales de este año. Otras están en negociación regional, especialmente en Argentina, Paraguay y Chile. También estamos trabajando en acuerdos para incluir marcas que aún no estaban presentes en estos países. Pronto se van a enterar.

Intermaco celebró el cierre de año junto a sus partners y clientes



Marcelo Pelayo, director comercial de Intermaco, y Esteban Isorna, CEO de Intermaco.

El mayorista IT Intermaco celebró el cierre de un 2024 junto a sus partners tecnológicos y clientes. La velada, sirvió además como escenario para destacar los logros alcanzados durante el año y fortalecer los lazos de colaboración que impulsan el ecosistema tecnológico B2B.

“Este año ha sido muy especial para Intermaco. Hemos ampliado nuestra cartera de productos y soluciones, incorporando marcas de renombre, con el objetivo de ofrecer a nuestros clientes las mejores opciones del mercado”, comentó Marcelo Pelayo, Director Comercial de Intermaco.

“La sinergia con nuestros socios tecnológicos ha sido fundamental. Juntos, hemos logrado consolidar nuevos vínculos comerciales y brindar soluciones integrales que se adaptan a las demandas cambiantes del mercado”, agregó.

Uno de los hitos de 2024 para Intermaco fue la inauguración de sus nuevas oficinas, un espacio moderno y diseñado

para satisfacer las crecientes necesidades del equipo y el canal de resellers. Gracias a esta nueva infraestructura, el mayorista también comenzó con su ciclo de Partner Trainings, una iniciativa enfocada en brindar capacitaciones técnicas y certificaciones a los canales corporativos, clave para el desarrollo y crecimiento de los mismos.

“Los Partner Trainings son una muestra de nuestro compromiso con el canal. Queremos brindarles las herramientas necesarias para que puedan optimizar sus procesos comerciales y técnicos, y así alcanzar el éxito”, agregó Agustina Morán, Jefe de Producto en Intermaco.

La celebración culminó con un brindis en el que se reconoció el esfuerzo conjunto de partners, clientes y el equipo de Intermaco. “El 2024 nos ha demostrado que, a pesar de los desafíos, la colaboración y la innovación son claves”, concluyó Pelayo. “Estamos seguros de que el 2025 nos deparará nuevos desafíos, y continuaremos trabajando con la misma pasión y compromiso para seguir siendo un referente en el mercado IT argentino”.

Elit despidió el 2024 junto a HP y sus clientes



El distribuidor IT Elit celebró ayer un evento de cierre de año junto a HP, uno de sus principales partners tecnológicos, reuniendo a sus principales clientes para festejar los logros alcanzados en 2024 y proyectar un 2025 aún más exitoso. El evento fue una muestra del compromiso de ambas compañías con el canal de distribución y sus clientes.

Gabriel Renzo, Channel Sales Manager de HP, destacó la importancia de la relación con Elit: “Hoy estamos cerrando el año con uno de nuestros principales distribuidores”.

“Durante 2024 tuvimos un fuerte crecimiento juntos, tras un 2023 complicado por las restricciones a las importaciones. Para 2025, esperamos ganar en todas las categorías gracias al crecimiento de nuestra estructura y la llegada de nuevos productos”, agregó Renzo.

Por su parte, María Virginia Yunes, PBM Supplies de HP Argentina, coincidió en que 2024 fue un año de creci-

miento gradual y que las expectativas para 2025 son aún mayores. Yunes elogió a Elit por su dedicación, su enfoque en el cliente y su capacidad de adaptación a las estrategias de HP.

“Trabajamos hace muchísimos años con Elit y realmente es un distribuidor que vale la pena por su esfuerzo, por la focalización que tiene siempre con el cliente”, explicó la PBM Supplies de HP Argentina.

Tanto Renzo como Yunes destacaron la importancia del canal de distribución para el éxito de HP. La compañía planea intensificar su trabajo con los resellers a través de capacitaciones, programas de beneficios y un contacto más cercano.

Yunes también adelantó el lanzamiento de nuevos productos, con un enfoque en la sustentabilidad, el diseño y la innovación.

Martín Salas es el nuevo Product Manager de Huawei y ABB en OCRL



Martín Salas, Product Manager de las líneas CBG y EBG de Huawei, y de ABB, en OCRL

En una apuesta por fortalecer su presencia en el mercado tecnológico, el mayorista IT OCRL anunció que Martín Salas es el nuevo Product Manager de las líneas de productos Consumer Business Group (CBG) y Enterprise Business Group (EBG) de Huawei. Con una amplia experiencia en el sector y un enfoque en la integración de tecnología de vanguardia, Salas llega con ambiciosos objetivos.

“Mi desafío será combinar las habilidades técnicas, estratégicas y comerciales para guiar el producto a través de todas las fases de negocio, desde el concepto hasta su optimización y desarrollo comercial constante”, afirmó Salas. Además, destacó la importancia de alinear estos esfuerzos con las necesidades del cliente y los objetivos del negocio, trabajando junto al equipo para poder conseguir resultados óptimos.

Líneas de productos en foco

En cuanto a las líneas de productos en las que OCRL está haciendo mayor hincapié junto a Huawei, Salas men-

cionó que se están fortaleciendo las ofertas tanto en el segmento empresarial como en el de consumo masivo.

“Estamos profundizando en los productos de ABB y Huawei Networking, como switches y routers para empresas, hotelería y PYMES. Al mismo tiempo, estamos ampliando nuestra oferta en la línea Consumer, con tecnología de punta en smartwatches, auriculares, routers para el hogar y matebooks de última generación”, destacó.

Otro de los puntos clave en la gestión de Salas será el fortalecimiento de la relación con el canal de distribución durante el próximo año. “Vamos a establecer estrategias de ventas que incluyan capacitaciones para clientes, respaldo técnico, y una evaluación constante de las competencias del mercado para desarrollar de la mejor manera las marcas”, aseguró.

Esta aproximación busca no solo mejorar la experiencia de los canales, sino también posicionar a OCRL y Huawei como referentes en el mercado tecnológico.

3nStar y Netpoint: la potencia de Windows y la agilidad de Android transforman el punto de venta

Netpoint Argentina, líder en distribución de soluciones para puntos de venta y captura automática de datos, junto a su socio estratégico 3nStar, están revolucionando el mercado con una completa línea de terminales POS que combinan la robustez de Windows para retail y comercios especializados, con la versatilidad de Android para el sector de hospitalidad.

En diálogo con CanalAR, Pablo Seltzer, CEO de Netpoint Argentina, explicó cómo cada plataforma responde a necesidades específicas: “Las terminales Windows son ideales para negocios que requieren alta integración con sistemas de gestión y operaciones complejas, mientras que Android ofrece la flexibilidad operativa y facilidad de uso ideales para todo el segmento de food service y hospitality”.

Las terminales Windows de 3nStar están optimizadas para sectores que demandan máximo rendimiento. La 3nStar PTE0120 posee un diseño compacto sin sacrificar potencia, es perfecta para espacios reducidos, óptima para comercios especializados y compatible con software de gestión avanzado. Por su parte, la terminal 3nStar PTE0211 cuenta con un procesador Intel de alta velocidad, pantalla comercial de 15.6”, es ideal

para retail de alto volumen y cuenta con perfecta integración con ERP. Es ideal para farmacias y perfumerías, tiendas de indumentaria, librerías y papelerías, casas de deportes y ferreterías.

Por otra parte, la línea Android de 3nStar está especialmente diseñada para el sector de hospitalidad. Por ejemplo el 3nStar PTA0140 cuenta con una pantalla amplia de 10”, impresora térmica integrada, scanner 2D incorporado y es ideal para restaurantes de alto volumen. El 3nStar PTA0130 posee una pantalla de 8” de alta respuesta, diseño elegante y compacto, es perfecta para espacios reducidos e ideal para bares y cafeterías.

“La hospitalidad requiere soluciones ágiles y fáciles de usar. Android nos permite ofrecer una experiencia similar a la de una tablet, pero con todas las funcionalidades de un POS profesional”, destacó Seltzer.

Netpoint ha desarrollado los siguientes programas de capacitación específicos para el canal: Certificación técnica Windows, Certificación técnica Android, Integración con software vertical, y Soporte post-venta dedicado.



Terminal Windows POS 3nStar PTE0120



Terminal Android POS 3nStar PTA0140



Terminal Android POS 3nStar PTA0130

canal **AR**



ceven
INCORPORA
APPLE

Ariel Chaile, Ingeniero de Preventa en Ceven ; Jennifer Tofel, Product Manager de Apple en Ceven; y Tsunami Rivas, Ejecutiva de Ventas en Ceven.

Ceven incorpora todo el lineal de Apple para fortalecer su estrategia hacia el mercado corporativo

El mayorista IT Ceven fue nombrado como reseller autorizado de Apple en Argentina, con el objetivo de expandir la presencia de la marca en el segmento corporativo. Esta alianza estratégica busca llevar las soluciones y productos de Apple a empresas de todos los tamaños en Argentina, desde PyMEs hasta grandes corporaciones, marcando un cambio en la estrategia de Apple en el país. Tradicionalmente, Apple se ha enfocado en el mercado de consumo a través de los premium resellers, pero ahora, con Ceven, la marca busca consolidarse como un proveedor de soluciones tecnológicas para el everyday user en el ámbito empresarial.

Ariel Davis, Director Comercial de Ceven, explicó a CanalAR que este movimiento es una respuesta a la creciente demanda de soluciones tecnológicas de Apple en el sector corporativo y a la necesidad de ofrecer productos competitivos en precio. “Apple está cambiando su estrategia tecnológica desde 2020 y ahora ofrece productos mucho más competitivos en precio para llegar a un segmento más amplio, que es el usuario de oficina. El 90% de quienes trabajamos en una empresa tenemos necesidades que hoy Apple cubre con sus MacBook Air y MacBook Pro”.

Este nuevo enfoque de Apple, según Davis, se alinea con la estrategia de Ceven de fortalecer su presencia en el mercado corporativo. Para ello, Ceven está trabajando en generar las herramientas y condiciones necesarias para que los canales puedan llegar a sus clientes con una propuesta de valor sólida. “Estamos generando un ecosistema para que los canales puedan ofrecer a sus clientes soluciones integrales de Apple, acompañándolos con capacitación y apoyo comercial”, señaló Davis. Este desarrollo incluye la creación de una red de canales que amplíe la oferta de Apple para el sector corporativo.

La estrategia de Ceven incluye la formación de un equipo especializado liderado por Jennifer Tofel, Product Manager de Apple en Ceven: “Mi rol es asegurar que el producto llegue a nuestros business partners, los canales, y que estos puedan ofrecer a sus clientes las soluciones de Apple. Buscamos

generar un ecosistema de partners y dejar de vender productos sueltos como iPhones o Macs individuales. Queremos enfocarnos en la necesidad del cliente final y acompañar a nuestros canales en ese proceso. Muchos usuarios de iPhone ya están familiarizados con el ecosistema Apple, y la integración entre los dispositivos puede ser una gran oportunidad. El sistema operativo macOS es similar al del iPhone, lo que facilita la transición para los usuarios”.

“Damos soporte a nuestra fuerza comercial y a los canales, que son nuestros clientes directos”, continuó Ariel Chaile, Ingeniero de Preventa en Ceven. “El objetivo es que los clientes adopten el ecosistema Apple de manera más común. Queremos que las empresas vean que pueden usar iMac, iPad y iPhone en su día a día, más allá del nicho de diseñadores o generadores de contenido. Estamos evangelizando sobre el uso del ecosistema Apple en las empresas y ofreciendo un plan de canales para acompañar a los clientes en esta adopción. Desde Ceven aseguramos que la transición a Mac sea lo más sencilla y productiva posible, con un ahorro de costos para las empresas”.

Desde que Apple comenzó a desarrollar sus propios procesadores, el rendimiento y la confiabilidad de los equipos ha mejorado, como así también su costo total de propiedad. Además, estos dispositivos pueden enrolarse en el Apple Business Manager (ABM), lo que facilita la administración de los equipos en entornos corporativos. Tsunami Rivas, Ejecutiva de Ventas en Ceven, es el primer contacto con los canales corporativos, y su rol es trabajar en equipo para detectar las oportunidades de negocio. “Estamos ofreciendo a los canales la posibilidad de probar los equipos Apple y ver las ventajas que ofrecen. No solo cotizamos, sino que vamos más allá”.

Este nuevo capítulo en la relación entre Apple y el mercado corporativo en Argentina promete ser un cambio significativo, donde Ceven jugará un papel fundamental como distribuidor autorizado, ofreciendo no solo productos sino también soluciones y experiencias integrales para las empresas.

PC ARTS y Lenovo ISG refuerzan su alianza estratégica

PC ARTS, el reconocido mayorista IT en Argentina, se ha consolidado como distribuidor oficial de Lenovo ISG (Infrastructure Solutions Group), fortaleciendo su propuesta con soluciones innovadoras y un soporte especializado. Este vínculo no solo amplía las posibilidades para los canales, sino que también aporta flexibilidad y recursos únicos adaptados a las necesidades del mercado local. En una charla con Dante Ríos, PM de Lenovo ISG en PC ARTS, exploramos cómo esta alianza está impactando en el mercado, las soluciones destacadas y los retos y oportunidades que enfrentan en un contexto económico y tecnológico en constante cambio.

- ¿Qué valor diferencial ofrece PC ARTS al ser distribuidor oficial de Lenovo ISG en Argentina?

- En PC ARTS nos destacamos por ser un socio estratégico para los canales. Contamos con un equipo técnico y comercial dedicado exclusivamente a Lenovo ISG, lo que nos permite brindar un soporte cercano y especializado. Además, nuestra logística y opciones de financiamiento flexible están diseñadas para facilitar proyectos en el contexto argentino. Nos aseguramos de ofrecer las últimas tecnologías y recursos exclusivos gracias a nuestra relación directa con Lenovo.

- ¿Cuáles son las principales soluciones de Lenovo ISG que comercializan y qué industrias son sus principales clientes?

- Nuestro portafolio de Lenovo ISG incluye integraciones clave como Microsoft Azure y ThinkAgile MX, que combinan hardware Lenovo con Azure Stack para crear entornos híbridos ágiles. También ofrecemos soluciones líderes de respaldo con Veeam, virtualización avanzada con VMware y sistemas hiperconvergentes de Nutanix. Estas herramientas están diseñadas para empresas de todos los tamaños, desde pymes hasta grandes corporaciones, especialmente en sectores como telecomunicaciones, salud y servicios financieros.

- ¿Cómo impactan las alianzas con marcas como Microsoft, Veeam, VMware y Nutanix en su propuesta de valor?

- Estas alianzas refuerzan nuestra oferta al integrar hardware y software de manera fluida. Por ejemplo, ThinkAgile MX y Microsoft Azure facilitan entornos híbridos, mientras que Veeam asegura respaldo y recuperación de datos esenciales. VMware y Nutanix complementan esta propuesta con vir-



Javier Sciacchitano, Enterprise Presales en PC ARTS;
Dante Ríos, PM de Lenovo ISG en PC ARTS;
y Nicolas Perret, Inside Sales en PC ARTS.

tualización avanzada e infraestructuras hiperconvergentes. Todo esto permite a las empresas optimizar costos y mejorar su rendimiento.

- ¿Qué rol desempeña el equipo de Lenovo ISG en PC ARTS para garantizar el soporte y éxito del cliente?

- Tenemos un equipo multidisciplinario clave: gerentes de producto que definen estrategias comerciales, especialistas técnicos para colaborar en el diseño de proyectos, y ejecutivos de cuentas que acompañan a los canales desde la identificación de oportunidades hasta el cierre de negocios. Cada uno juega un papel fundamental para garantizar soluciones de alto valor y soporte de excelencia.

- ¿Qué tendencias están impulsando la demanda de soluciones como servidores y almacenamiento híbrido?

- Hoy en día, la inteligencia artificial, la digitalización y el aumento del tráfico de datos están impulsando la necesidad de infraestructuras robustas. También observamos un fuerte enfoque en ciberseguridad y automatización, donde los servidores de alto rendimiento y el almacenamiento confiable son esenciales. Las empresas buscan soluciones flexibles y escalables, y muchas están migrando hacia arquitecturas modernas como sistemas hiperconvergentes y entornos híbridos.

H3C desembarca en Argentina de la mano de Security One

Security One, distribuidor mayorista líder en tecnologías de seguridad y IT, anunció una alianza estratégica con H3C, empresa global especializada en soluciones de infraestructura IT. Este acuerdo posiciona a Security One como distribuidor exclusivo de los productos de H3C en Argentina, abriendo nuevas oportunidades en el mercado local.

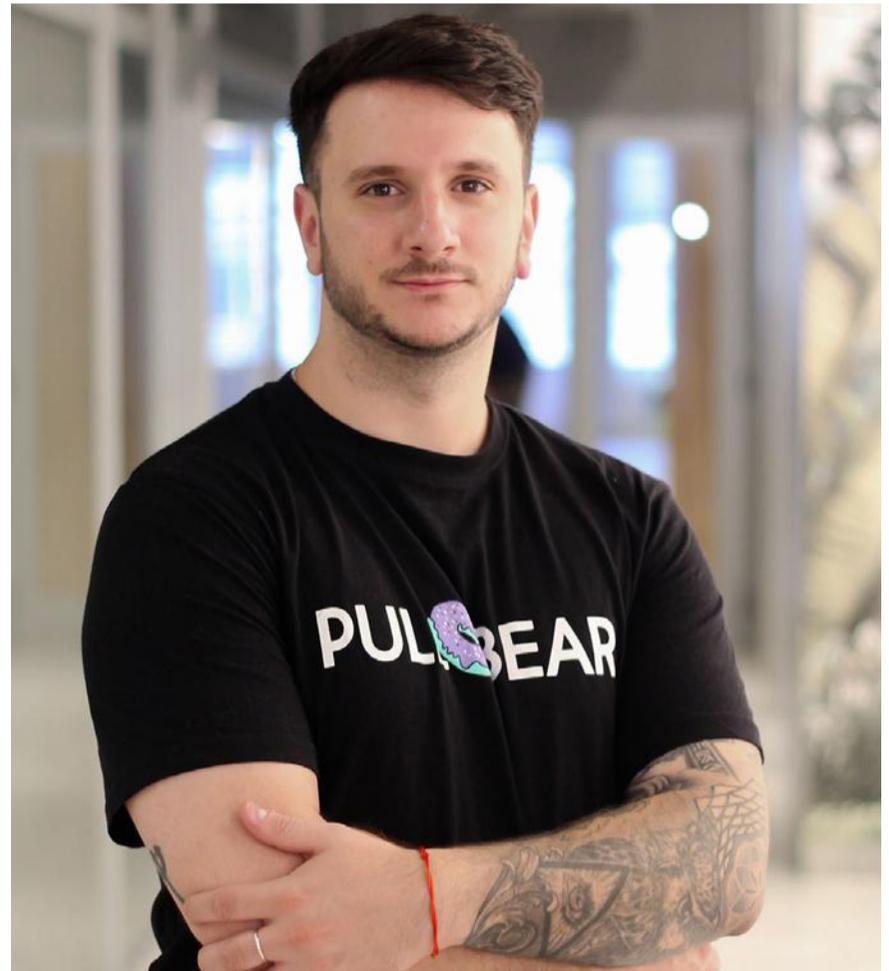
Martín López, Product Manager H3C en Security One, explicó que la alianza surge de la necesidad de ofrecer soluciones tecnológicas más completas. “Muchas veces, el negocio demandaba productos que nuestras marcas no cubrían. H3C, líder mundial en infraestructura IT, confió en nosotros como su único distribuidor oficial en Argentina. Con esta alianza, no solo consolidamos nuestra oferta en seguridad, sino que también ampliamos oportunidades en un segmento que no estábamos explotando”, destacó López.

La incorporación de H3C le permitirá a Security One integrar un portfolio completo de soluciones IT que abarca switches, routers, access points, controladoras de acceso, servidores, almacenamiento, virtualización e hiperconvergencia. Además, estos productos se ajustan a diferentes niveles de complejidad, desde pequeñas y medianas empresas (SMB) hasta datacenters de alta performance.

H3C: una marca consolidada en el mundo IT

H3C tiene una trayectoria destacada en el mercado global. Sus raíces se remontan a la fusión entre 3Com y Huawei en 2003 y su posterior consolidación bajo HP en 2009. Desde 2016, H3C se expandió globalmente, convirtiéndose en pionera en tecnologías de networking y wireless.

López destacó que H3C lidera hace 14 años consecutivos el mercado oriental en soluciones de redes y ya ocupa el tercer lugar a nivel global. “Es una marca innovadora que lanzó los primeros dispositivos WiFi 7 al mercado, adelantándose a las necesidades tecnológicas



Martín López, Product Manager H3C en Security One.

actuales”, señaló. Security One, por su parte, ya cuenta con stock de todas las líneas de productos y la capacidad de responder a requerimientos específicos bajo pedido.

El mercado argentino y las perspectivas para 2025

Martín López se mostró optimista respecto al panorama del mercado local. “Estas últimas semanas observamos un aumento en las consultas, cotizaciones y proyectos. Vemos 2025 con mucho potencial, con nuevos negocios y competencia creciente”, afirmó.

Desde Security One también confían en posicionarse fuertemente en Argentina a través de programas de partners que acompañarán a las empresas en el desarrollo de proyectos. “La sinergia entre Security One y H3C permitirá a los clientes acceder a soluciones tecnológicas innovadoras y de calidad mundial”, concluyó López.

canal **AR**

nace un MAYORISTA

ENTREVISTA CON YESICA STARK,
GERENTA DE CANALES DE TRENDLINE TECHNOLOGY

POR DARÍO DRUCAROFF

TrendLine Technology: nace un nuevo mayorista de la mano de Dell

TrendLine Technology, un nuevo distribuidor de tecnología en el mercado argentino, ha comenzado a dejar su huella. A pesar de su reciente llegada, la empresa ha establecido sólidas relaciones con canales clave en la distribución de productos Dell, posicionándose como un socio confiable en el sector. Con un enfoque en el segmento empresarial y corporativo, TrendLine Technology confía en un crecimiento significativo durante el 2025, duplicando su número de clientes activos y ampliando su oferta de soluciones tecnológicas.

La estrategia de la empresa se basa en dos pilares fundamentales: la construcción de un equipo interno sólido y el desarrollo de relaciones sólidas con sus partners. TrendLine Technology se ha enfocado en reclutar profesionales experimentados en el sector tecnológico y comercial, y continúa invirtiendo en capacitaciones para mantenerse a la vanguardia del mercado. En cuanto al desarrollo de su canal, la empresa se ha comprometido a expandir su red de partners, ofreciendo atractivos programas de beneficios, y a fortalecer las relaciones con sus partners actuales a través de esquemas de co-marketing y soluciones personalizadas.

A continuación, una entrevista con Yesica Stark, Gerenta de Canales de TrendLine:

- ¿Cuáles fueron los principales logros de la empresa en 2024?

- Nuestro mayor logro fue la formación de un equipo dinámico y altamente capacitado, que comparte nuestra visión de crecimiento y compromiso con el mercado local. También estamos muy orgullosos de haber establecido relaciones sólidas con canales claves en la distribución de Dell, lo que nos ha permitido comenzar a posicionarnos como un socio confiable.

- ¿Cuáles son las expectativas para 2025? ¿En qué tipo de productos/soluciones pondrán especial foco o espe-

ran mayor demanda?

- En 2025, nuestras expectativas están enfocadas en consolidar nuestra posición como uno de los principales distribuidores de tecnología en Argentina, especialmente en el segmento empresarial y corporativo. Esperamos aumentar significativamente nuestra participación de mercado, duplicando el número de clientes activos e incrementando nuestra oferta de soluciones tecnológicas.

- ¿Qué novedades pueden contar respecto de la estructura interna de la empresa? Ya sea de RRHH, instalaciones, expansión territorial, etc.

- Desde el inicio de nuestras operaciones, nos hemos enfocado en construir una estructura interna sólida. En cuanto a recursos humanos, hemos armado un equipo de profesionales con experiencia en el sector tecnológico y comercial. Nos aseguramos de que cada persona en nuestro equipo comparta nuestra visión de servicio y excelencia, y seguimos invirtiendo en capacitaciones para mantenernos actualizados con las últimas tendencias del mercado.

- ¿Cuáles serán los ejes principales de la estrategia para el desarrollo del canal?

- Nuestra estrategia para el desarrollo del canal se basa en dos puntos principales: expandir nuestra red de partners y fortalecer la relación con los partners actuales. Para atraer nuevos canales, estamos diseñando programas de beneficios que incluyan incentivos comerciales, acceso a formaciones exclusivas sobre las últimas tecnologías de Dell y un soporte dedicado para ayudarlos a crecer junto a nosotros. Por otro lado, para nuestros canales existentes, queremos trabajar en esquemas de co-marketing que les permitan posicionarse mejor en sus propios mercados, así como en soluciones personalizadas según sus clientes objetivos. Esto incluye compartir análisis de mercado, brindarles acceso a demos y desarrollar conjuntamente casos de éxito.

2025 será el año de la sinergia entre IA e inteligencia humana



Escribe

Gilson Magalhães

Vicepresidente y gerente general de América Latina de Red Hat

La IA, según las proyecciones de Gartner, seguirá creciendo en los próximos años. Para 2026 más del 80% de las empresas habrán utilizado modelos de inteligencia artificial generativa o implementado aplicaciones habilitadas para Gen AI en entornos de producción. Sin embargo, el crecimiento también pone de relieve los desafíos que enfrentan las organizaciones: más del 30% de estos proyectos deberán abandonarse a finales de 2025 debido a la baja calidad de los datos, un control de riesgos inadecuado, poca percepción de valor y altos costos.

Para hacer frente a los desafíos de elecciones pasadas, especialmente en lo que respecta a la seguridad y la calidad de los datos, las organizaciones deben avanzar en los llamados agentes, componentes de software más simples que se conectarán a las aplicaciones existentes para modernizarlas. Además, se espera que el mercado vuelva a las aplicaciones predictivas de IA, y más de la mitad de los casos de IA se centran en ofrecer personalización al cliente y optimización de la cadena de suministro. Las organizaciones dependerán de más plataformas AIOps para reducir la deuda técnica y mejorar los re-

sultados comerciales, y encontrarán en las soluciones de código abierto la respuesta para avanzar con seguridad y eficiencia. La respuesta a un avance sostenible de la IA radica en la convergencia de esta inteligencia con las habilidades y el conocimiento humano. Esto implica disponer de herramientas de IA mejor alineadas para optimizar los procesos diarios, automatizar tareas repetitivas y potenciar las capacidades del talento humano en actividades más estratégicas. Las herramientas de código abierto son grandes aliadas en este camino. La estrategia de nube híbrida abierta de Red Hat es la puerta de entrada a una IA abierta y eficaz, respaldada por importantes socios como Google, AWS y Microsoft.

Una de las plataformas más famosas de la compañía, Red Hat OpenShift, obtuvo recientemente una versión específica para IA. Red Hat OpenShift AI proporciona capacidades confiables y consistentes para probar, desarrollar y entrenar modelos de IA, lo que permite la preparación y adquisición de datos, así como el entrenamiento, el ajuste y la entrega de modelos. La solución se integra con otra novedad de la empresa, el Red Hat Enterprise Linux AI, plataforma modelo base utilizada para desarrollar, probar y ejecutar modelos de lenguajes a gran escala (LLM) de la familia Granite para aplicaciones empresariales.

De cara a 2025, la transformación más significativa de las inversiones se centrará en pequeños modelos de inteligencia artificial (SLM, por sus siglas en inglés). Con menor costo, mayor asertividad y menos posibilidades de aluci-

nación, estos modelos también son más especializados y pueden ser entrenados y ejecutados mucho más fácilmente.

Aunque la IA sigue dominando los titulares y los debates, también se espera que otros temas ganen fuerza en la IT empresarial. Para 2025, la automatización y la informática de punta estarán en la agenda de las organizaciones con el avance cada vez más acelerado del Internet de las cosas (IoT). Además, la computación cuántica podría dar un importante salto: las Naciones Unidas (ONU) ya han proclamado que el 2025 será el Año Internacional de la Ciencia y la Tecnología Cuántica, esperando que la investigación sobre esta solución salga de laboratorios y obtenga aplicaciones más prácticas en la vida cotidiana. La virtualización también tendrá un espacio de crecimiento. Gartner señala que el 70% de las cargas de trabajo que alimentan computadoras y servidores seguirán utilizando virtualización basada en hipervisor hasta 2027.

Por el lado de las telecomunicaciones, la apuesta está en la evolución de las redes 5G y 6G, más rápidas y fiables, que impulsarán las ciudades inteligentes, los vehículos autónomos y las tecnologías inmersivas. La preocupación por soluciones más sostenibles también irá en aumento, y las empresas buscarán reducir su huella de carbono, con innovaciones en tecnología solar, almacenamiento de baterías y centros de datos sin emisiones de carbono. Las inversiones en ciberseguridad completan la lista, para que las organizaciones se protejan contra ataques crecientes, filtraciones de datos y ransomware.

ViewSonic designó a Pablo De Simone como nuevo Territory Manager para Argentina



Pablo De Simone, Territory Manager de ViewSonic para Argentina.

ViewSonic, proveedor global líder en soluciones EdTech y visuales, anunció el nombramiento de Pablo De Simone como su nuevo Territory Manager para Argentina. Con más de 25 años de experiencia en el mercado tecnológico, De Simone asume el desafío de consolidar y expandir la presencia de la compañía en el país.

En su nuevo rol, De Simone se enfocará en la ejecución y seguimiento de los objetivos estratégicos de ViewSonic en el territorio argentino. Su trabajo incluirá el desarrollo y posicionamiento de la marca, además de la gestión de relaciones con mayoristas locales y canales de distribución. Estas acciones buscan fortalecer la presencia de la compañía y ampliar su participación en un mercado en constante evolución.

De Simone, licenciado en Economía por la UBA, cuenta con una trayectoria destacada en empresas multinacionales como HP, SanDisk y Western Digital, donde se desempeñó como

Sales Territory Manager. Su liderazgo y habilidades estratégicas han sido clave para impulsar el crecimiento y consolidar posiciones de liderazgo en diversos sectores tecnológicos.

“Estoy entusiasmado de unirme a ViewSonic en un momento tan prometedor para el mercado argentino. Una de mis prioridades será fortalecer la relación con mayoristas y canales, asegurando que cada vez más clientes puedan acceder a las soluciones innovadoras y tecnológicas que ofrece la compañía”, comentó De Simone.

Con este nombramiento, ViewSonic reafirma su compromiso con el mercado local, fortaleciendo su enfoque en soluciones visuales innovadoras y educativas que han posicionado a la compañía como líder en el sector. La incorporación de De Simone marca un paso estratégico para potenciar su crecimiento y consolidar su liderazgo en Argentina.

IA: “una oportunidad para redefinir el modelo productivo de Argentina”

Argentina puede convertirse en un líder mundial en IA, según destaca el último informe presentado por Argencon, la entidad que representa a las principales empresas de la economía del conocimiento del país. “La IA no solo representa una herramienta tecnológica, sino también una oportunidad para redefinir el modelo productivo de Argentina, aprovechando sus capacidades únicas en talento humano, innovación y un ecosistema científico-tecnológico robusto”, afirmó Luis Galeazzi, Director Ejecutivo de Relaciones Institucionales de Argencon.

Según explica el reporte, Argentina cuenta con más de 150.000 profesionales en el sector IT, un talento reconocido internacionalmente por su creatividad, adaptabilidad y capacidad para resolver problemas complejos. Este recurso humano, sumado a una base científico-tecnológica con más de 300 institutos dependientes de universidades y del CONICET, provee el terreno ideal para la innovación en inteligencia artificial y tecnologías relacionadas.

El ecosistema emprendedor también es un punto destacado: Argentina ha generado más de una decena de unicornios, empresas tecnológicas valoradas en más de mil millones de dólares. Además, el huso horario y la afinidad cultural con mercados clave, como Estados Unidos y Europa, facilitan la integración en proyectos globales.

Pero entre los principales retos para la consolidación como hub de IA se encuentra la necesidad de mejorar la calidad educativa y fomentar las carreras STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemática), fundamentales para desarrollar una fuerza laboral capacitada en áreas tecnológicas de alta demanda.

Otro aspecto crucial es el establecimiento de un marco normativo que estimule la innovación y elimine las barreras a la inversión, explicó el informe. Además, el país debe modernizar su infraestructura tecnológica, incluyendo la expansión de data centers y la mejora de la conectividad



Luis Galeazzi, Director Ejecutivo de Relaciones Institucionales de Argencon.

de alta velocidad.

Galeazzi enfatizó la necesidad de una estrategia coordinada entre los sectores público y privado. “Estamos ante una oportunidad histórica para aprovechar nuestras capacidades y convertir a Argentina en el cuarto hub global de IA. Esto requiere una estrategia que priorice la educación STEM, la modernización normativa y la inversión en infraestructura tecnológica”, afirmó.

Las posibles ganancias de este modelo incluyen un incremento en las exportaciones de servicios basados en conocimiento, la creación de empleos calificados y mejor remunerados, y el desarrollo de ecosistemas tecnológicos en todo el país. Iniciativas como “100 ciudades del conocimiento” buscan descentralizar el desarrollo tecnológico, promoviendo polos de innovación en distintas regiones.

“La inteligencia artificial no es solo una tecnología, es una oportunidad para que Argentina lidere un nuevo paradigma global”, concluyó Galeazzi.

Crece el empleo y los salarios en la industria del software

La industria del software argentina se consolida como un pilar fundamental del crecimiento económico y la generación de empleo en todo el país. Así lo asegura el último informe del Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios Informáticos (OPSSI) de la Cámara de la Industria Argentina de Software (CESSI), que reveló un panorama alentador para el sector.

Durante el primer semestre de 2024, la industria generó cerca de 2.600 nuevos empleos, alcanzando un total de más de 156.800 puestos formales en todo el país. Este crecimiento sostenido del empleo se atribuye en parte a la posibilidad del trabajo remoto, que permite diversificar la base de talentos en distintas regiones del país.

Pablo Fiuza, presidente de CESSI, destacó la oportunidad única que tiene Argentina para afianzarse como uno de los principales generadores de empleo. “Estamos en un momento crucial para la industria del software local. El trabajo formal en nuestro sector sigue creciendo de forma ininterrumpida lo que refleja un impacto positivo enorme para la economía nacional”.

El sector también lidera en términos salariales. En julio de 2024, la mediana salarial en la industria del software fue de \$1.755.000, un 12,8% más que en el segundo trimestre del año y un 234% más que en el mismo

período del año anterior.

Gustavo Guaragna, Director del OPSSI, subrayó que estos salarios, que superan en un 76% el promedio de un trabajador estable según el RIPTE, reflejan el alto valor que las empresas otorgan a los profesionales del sector.

Otro indicador positivo es la tendencia a la baja en la tasa de rotación, que se ha mantenido en el orden del 6% en los dos primeros trimestres del año. Se espera que la rotación para el año completo se ubique en torno al 12,8%, un nivel similar o incluso inferior al habitual para el sector.

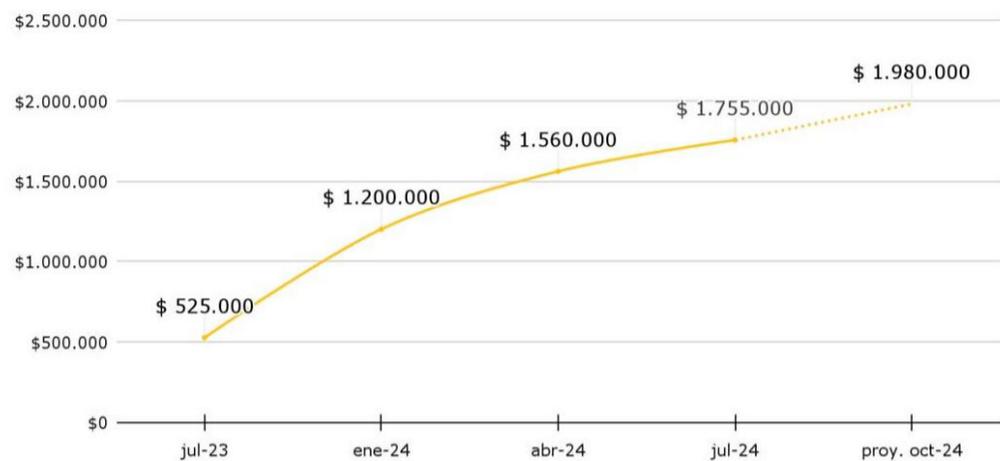
Las exportaciones de software también muestran un desempeño destacado. En el último trimestre, alcanzaron los USD 641 millones, el mayor valor trimestral desde el cuarto trimestre de 2022. Este crecimiento del 19,8% (USD 106 millones)

es significativamente mayor al de otros sectores de servicios basados en el conocimiento (13,6%) e incluso al de los servicios en general, cuyas exportaciones disminuyeron un 7,5%.

Las expectativas para el cierre de 2024 son alentadoras. Más de la mitad de las empresas del sector (53%) espera seguir incrementando su personal, y un 57% anticipa un aumento en sus ventas. Incluso entre las empresas exportadoras, un 37% prevé un incremento en las ventas al exterior. En términos de empleo, se estima que la industria del software sumará entre 6.000 y 8.000 puestos de trabajo este año.

El informe del OPSSI, basado en encuestas realizadas a 234 empresas que emplean a más de 39.000 personas, subraya el papel clave de la industria del software como motor del desarrollo tecnológico y económico en Argentina.

Evolución de los salarios brutos (mediana) en empresas de Software - julio 2023 a octubre 2024 (proyección)



SAP invertirá 3 millones de dólares para ampliar su Centro de Servicios Compartidos en Munro

SAP, líder mundial en software de gestión empresarial, anunció que en 2025 incrementará la capacidad operativa de su Centro de Servicios Compartidos en Argentina. La empresa destinará una inversión de 3 millones de dólares para ampliar sus instalaciones ubicadas en Munro, partido de Vicente López, provincia de Buenos Aires, con el objetivo de fortalecer su posición como centro estratégico regional y global para la exportación de servicios.

La ampliación no solo incluirá un aumento de los metros cuadrados cubiertos y la remodelación de las instalaciones existentes, sino también la incorporación de servicios avanzados. Entre estos destacan el soporte en tecnologías emergentes y herramientas de análisis de datos, diseñadas para mejorar la experiencia de los clientes a nivel global. Además, el proyecto prevé la creación de alrededor de 100 nuevos puestos de trabajo especializados, consolidando el compromiso de SAP con el desarrollo del talento local.

“Argentina ha sido un socio clave para SAP en sus operaciones globales, gracias a la calidad de su capital humano y su posición estratégica. Esta nueva inversión reafirma nuestro compromiso con el país, donde operamos desde hace 30 años, y con la región”, destacó Claudia Boeri, Presidenta de SAP Región Sur.

Desde su apertura en 2008, el Centro de Servicios Compartidos de SAP ha desempeñado un rol clave en la eficiencia operativa de la compañía en la región. Inicialmente ubicado en la Ciudad de Buenos Aires, el centro comenzó con un equipo de 40 colaboradores. En 2009 la empresa realizó una primera expansión que permitió sumar 140 nuevos colaboradores, alcanzando un total de 180 empleados.

En 2010, SAP trasladó el centro a un moderno edificio en Munro, y en 2018, la compañía continuó su apuesta por Argentina con un nuevo incremento en las posiciones laborales. Actualmente, el Centro de Servicios Compartidos se ha consolidado como un hub regional para la exportación de servicios y consultoría, brindando soporte a empleados, clientes



Claudia Boeri, presidenta de SAP Región Sur

y socios de América Latina, América del Norte, Europa Occidental y algunas partes de Asia. A lo largo de 2023 el centro gestionó más de 43.000 mensajes de chat diarios, resolviendo el 70% de las consultas en el primer contacto. Además, procesó más de 700.000 reportes de gastos de viaje y 1.630.000 facturas o documentos comerciales.

Con la inversión anunciada, SAP reafirma su intención de impulsar la transformación digital y la generación de empleo en Argentina. La expansión del Centro de Servicios Compartidos no solo fortalecerá la presencia global de SAP, sino que también posicionará al país como un referente estratégico en la industria del software y la exportación de servicios.

“Las oportunidades de negocio y desarrollo para el país son muy importantes, especialmente en áreas de conocimiento donde Argentina cuenta con verdaderos expertos. Con esta ampliación, buscamos no solo incrementar nuestras capacidades, sino también impulsar el talento local, que es fundamental para nuestro éxito”, concluyó Boeri.

Willow, el nuevo salto cuántico de Google

Google acaba de anunciar el lanzamiento de Willow, su nuevo chip cuántico que representa un avance significativo en el campo de la computación cuántica. Este chip, presentado en un artículo publicado en la revista Nature, ha demostrado ser capaz de reducir errores exponencialmente a medida que aumenta el número de cúbits, lo que supone un hito en la corrección de errores cuánticos.

¿Qué es la computación cuántica y por qué es importante?

La computación cuántica es un nuevo tipo de computación que utiliza los principios de la mecánica cuántica para resolver problemas complejos que están más allá de la capacidad de las computadoras clásicas. A diferencia de las computadoras clásicas que usan bits (0 o 1), las computadoras cuánticas usan cúbits, que pueden representar 0, 1 o una combinación de ambos estados simultáneamente. Esta propiedad, llamada superposición, junto con otros fenómenos cuánticos como el entrelazamiento, permite a las computadoras cuánticas realizar cálculos de una manera completamente diferente y potencialmente mucho más rápida que las computadoras tradicionales.

¿Qué hace a Willow tan especial?

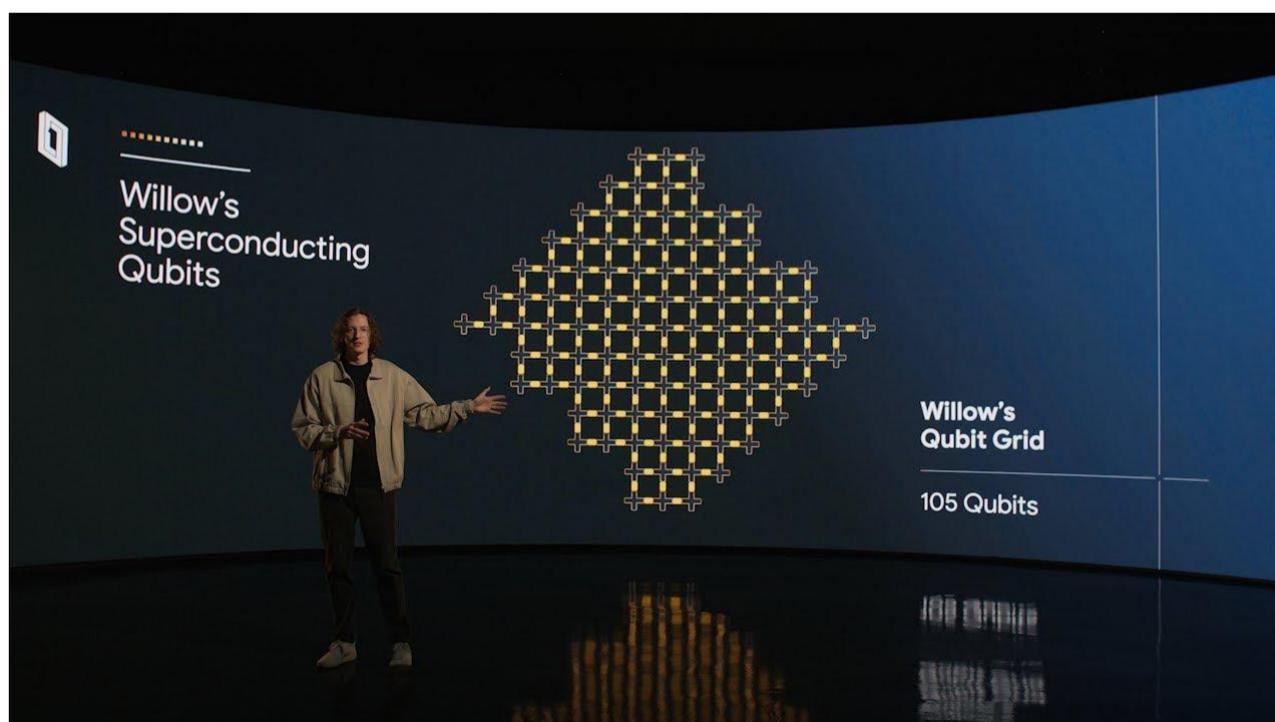
Willow marca un antes y un después en la computación cuántica debido a su capacidad de corrección de errores. Los errores son un gran obstáculo en la computación cuántica, ya que los cúbits son muy sensibles a las interferencias del entorno. Willow ha logrado superar este desafío al demostrar que puede reducir la tasa de error a la mitad cada vez que se duplica el número de cúbits. Este logro, conocido como “estar por debajo del umbral”, es crucial para la construcción de computadoras cuánticas a gran escala que puedan ser realmente útiles.

Willow ha demostrado un rendimiento extraordinario en una prueba de referencia llamada muestreo de circuito aleatorio (RCS). Este benchmark es considerado el más difícil que se puede realizar en una computadora cuántica hoy en día y sirve para comprobar si una computadora cuántica está haciendo

algo que una computadora clásica no podría hacer. Willow realizó un cálculo en menos de cinco minutos que a una de las supercomputadoras más rápidas de la actualidad le llevaría 10 septillones de años. Esta cifra es tan grande que supera con creces la edad del universo, lo que da una idea del potencial de la computación cuántica.

Implicaciones para el futuro

El desarrollo de Willow es un paso importante hacia la construcción de computadoras cuánticas comercialmente viables que puedan revolucionar campos como la medicina, la energía y la inteligencia artificial. Si bien aún queda camino por recorrer, los avances logrados con este nuevo chip acercan la posibilidad de resolver problemas del mundo real que hasta ahora eran imposibles de abordar con las computadoras tradicionales.



Nova, lo nuevo en IA de AWS presentado en AWS re:Invent

AWS se encuentra llevando a cabo su evento anual AWS re:Invent, y este año con importantes anuncios e innovaciones que prometen transformar la industria de la computación en la nube. En este contexto, entre las novedades más importantes figura Amazon Nova, una nueva generación de modelos fundacionales (FM) con IA y a precios competitivos. Presentada por Rohit Prasad, vicepresidente sénior de Inteligencia Artificial General de Amazon, Nova busca superar los desafíos que aún enfrentan los desarrolladores de aplicaciones de IA. Esta colección de modelos se integra a Amazon Bedrock, el servicio administrado que permite acceder a FM de alto rendimiento a través de una única API.

“Dentro de Amazon, tenemos alrededor de 1.000 aplicaciones de IA generativa en marcha, y hemos tenido una visión panorámica de los desafíos que aún enfrentan los desarrolladores de aplicaciones”, dijo Prasad. “Nuestros nuevos modelos de Amazon Nova están diseñados para ayudar a resolver estos desafíos tanto para desarrolladores internos como externos, y proporcionar una inteligencia y una generación de contenido convincentes, al mismo tiempo que ofrecen un progreso significativo en latencia, rentabilidad, personalización, generación aumentada por recuperación (RAG) y capacidades de agente”.

Nova se compone de varios modelos:

- Amazon Nova Micro: Un modelo de solo texto ultrarrápido y de bajo costo, ideal para respuestas rápidas.
- Amazon Nova Lite: Un modelo multimodal de bajo costo que procesa imágenes, videos y texto con altas velocidades.
- Amazon Nova Pro: Un potente modelo multimodal que combina precisión, velocidad y bajo costo para una amplia gama de tareas.
- Amazon Nova Premier: El modelo multimodal más avanzado, ideal para tareas complejas y desarrollo de modelos personalizados (disponible en el primer trimestre de 2025).



Matt Garman, CEO de AWS.

Además, se presentaron dos modelos especializados:

- Amazon Nova Canvas: Genera imágenes de alta calidad.
- Amazon Nova Reel: Crea videos de calidad profesional.

Novedades para América Latina

Durante AWS re:Invent 2024, América Latina también fue protagonista. Paula Bellízia, vicepresidenta para América Latina de AWS, destacó el impacto de la nube en la región, generando USD 53.000 millones del PIB en 2023.

La inversión de AWS en América Latina se intensifica con casi USD 6.000 millones destinados a impulsar el crecimiento de la nube y la IA en la región. Esto incluye la creación de una nueva región de AWS en México, con una inversión de más de USD 5.000 millones en los próximos 15 años, y una inversión de USD 1.800 millones en Brasil para ampliar y modernizar la infraestructura.

El compromiso de AWS con la sostenibilidad en Latinoamérica se evidencia en proyectos de energía renovable, como parques solares y eólicos en Brasil, y programas de eficiencia en el uso del agua. Además, AWS se enfoca en la formación de talento, capacitando a 2 millones de personas en la región para hacer frente a la creciente demanda de profesionales de TI.

Google anunció Gemini 2.0: un nuevo modelo para la era de los agentes de IA

Google anunció el lanzamiento de Gemini 2.0, su modelo de IA más avanzado hasta la fecha, diseñado para la era de los agentes de IA. Este nuevo modelo, ya disponible para todos los usuarios de Gemini, presenta mejoras significativas en la multimodalidad, lo que significa que puede comprender y procesar información en diferentes formatos, incluyendo texto, imágenes, videos, audio y código.

“La información es el centro del progreso humano. Por ese motivo, nos enfocamos desde hace 26 años en nuestra misión de organizar la información del mundo y hacerla accesible y útil”, dijo Sundar Pichai, CEO de Google y Alphabet. “También es la razón por la que seguimos extendiendo las fronteras de la IA para organizar esa información a través de cada entrada y ofrecerla a través de cada salida, de modo que sea realmente útil para ti”.

La primera versión disponible de este modelo, Gemini 2.0 Flash Experimental, ofrece un rendimiento mejorado con baja latencia y presenta tecnología de vanguardia a gran escala. Además de las capacidades multimodales, Gemini 2.0 Flash también puede:

- Generar salidas multimodales, como imágenes y audio multilingüe de texto a voz.
- Utilizar herramientas de forma nativa, como la Búsqueda de Google y la ejecución de código.
- Interactuar con funciones de terceros definidas por el usuario.

Deep Research: el asistente de investigación personal

Junto con Gemini 2.0, Google también ha lanzado Deep Research, una nueva función para suscriptores de Gemini Advanced. Deep Research utiliza la IA para explorar temas complejos y presentar los resultados de forma



fácil de entender. Esta función actúa como un asistente de investigación personal que puede:

- Crear un plan de investigación de varios pasos basado en una pregunta del usuario.
- Analizar información relevante de toda la Web.
- Generar un informe completo de las principales conclusiones, con enlaces a las fuentes originales.

Deep Research se basa en un nuevo sistema de agentes que utiliza la experiencia de Google en la búsqueda de información para guiar la navegación e investigación de Gemini.

Implicaciones para los productos de Google

Se espera que Gemini 2.0 tenga un impacto significativo en los productos de Google, comenzando por el Buscador y la aplicación Gemini. Las Visiones Generales creadas por IA del Buscador, que ya son utilizadas por mil millones de usuarios, se actualizarán con las funciones de razonamiento avanzado de Gemini 2.0 para resolver temas más complejos y conjuntos de preguntas. Esto permitirá al Buscador comprender mejor las consultas de los usuarios y proporcionar respuestas más precisas y completas.

Brechas de género y desafíos educativos en la industria del software argentina

El sector del software en Argentina, reconocido por su dinamismo y capacidad de innovación, enfrenta un problema estructural que limita su crecimiento inclusivo: la disparidad de género. Según investigaciones recientes de la Fundación Sadosky y Fundar, las mujeres representan menos del 30% de la fuerza laboral en esta industria y perciben salarios un 20% inferiores, debido a su concentración en roles administrativos o funcionales, alejados de los puestos técnicos mejor remunerados. En un contexto donde el software se posiciona como motor clave para el desarrollo económico del país, la necesidad de abordar estas inequidades y fortalecer los vínculos entre educación y empleo resulta más urgente que nunca.

La desigualdad de género en la industria del software no es nueva, pero su persistencia plantea interrogantes sobre los factores que la perpetúan. Entre 1960 y 1970, las mujeres representaban el 60% de los estudiantes de computación en la UBA. Hoy, esa cifra se ha reducido drásticamente: apenas el 9,5% de los estudiantes de carreras informáticas son mujeres. Esta tendencia se refleja en el ámbito laboral, donde las profesionales de la industria enfrentan micromachismos, cuestionamientos a su capacidad técnica e incomodidades relacionadas con su género. Según Paula Luvini, investigadora de Fundar, el desafío no solo radica en incrementar la participación femenina, sino también en fomentar su acceso a roles de liderazgo, que requieren competencias avanzadas como el pensamiento abstracto y la gestión de proyectos, habilidades que suelen adquirirse a través de la formación universitaria.

El informe de la Fundación Sadosky revela que la desconexión entre el sistema educativo y el mercado laboral es otro obstáculo para la profesionalización del sector. Si bien el mercado tecnológico ofrece salarios competitivos, más del 60% de los abandonos en carreras de informática ocurren en los primeros años, antes de que los estudiantes ingresen al mercado laboral.

Mara Borchardt, Directora de Program.AR, señala que este hallazgo desafía la creencia de que la alta demanda del sector es el principal factor detrás de la deserción. Por el contrario, el problema parece estar en las primeras etapas de formación.



Fundar y la Fundación Sadosky presentaron los resultados de sus recientes investigaciones.

Crear sinergias entre universidades y empresas es clave para revertir esta tendencia y garantizar que más estudiantes concluyan sus estudios.

Superar las brechas de género en la industria del software no solo es una cuestión de justicia social, sino también de competitividad. Los equipos diversos tienden a ser más innovadores y productivos, lo que puede potenciar aún más el dinamismo del sector. Para lograrlo, los especialistas proponen medidas concretas, como introducir contenidos relacionados con tecnología y programación en la escuela primaria. Según Borchardt, el interés de las niñas por estos temas suele disminuir a partir de los 10 u 11 años, lo que subraya la necesidad de una intervención temprana.

Fernando Schapachnik, director ejecutivo de la Fundación Sadosky, enfatiza la importancia de entender cómo se encadenan las desigualdades entre la educación y el mercado laboral. “Promover la inclusión y profesionalización en este sector no solo fortalecerá sus potencialidades, sino que también contribuirá a la transformación del perfil productivo de Argentina”, asegura. El software puede ser una “punta de lanza” para el desarrollo del país, como afirmó María de las Nieves Puglia, directora del Área de Géneros de Fundar. Sin embargo, para que ese potencial se materialice, es esencial incorporar a la población que actualmente está subrepresentada. Construir un ecosistema más inclusivo y sostenible requerirá esfuerzos conjuntos entre el sistema educativo, las empresas y el gobierno.

La UNSAM lanza innovadoras Licenciaturas en Economía del Conocimiento y Desarrollo de Software

La Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) ha anunciado la apertura de dos nuevas licenciaturas que marcan un hito en su oferta académica: la Licenciatura en Economía del Conocimiento y la Licenciatura en Desarrollo de Software. Estas carreras, que comenzarán a dictarse en 2025, se destacan por su enfoque multidisciplinario y su doble pertenencia a la Escuela de Economía y Negocios (EEyN) y la Escuela de Ciencia y Tecnología (ECyT).

Ambas licenciaturas comparten un bloque de materias comunes, lo que permite a los estudiantes cursar asignaturas en cualquiera de las dos escuelas. Esta estructura busca formar profesionales con una visión integral, capaces de desenvolverse en el dinámico mundo de la economía del conocimiento y las nuevas tecnologías.

- La Licenciatura en Economía del Conocimiento proporcionará herramientas en áreas como la ciencia de datos, el aprendizaje automático, la ciberseguridad, la industria 4.0 y la administración en la era digital. Su objetivo es formar profesionales con una visión sistémica, ética, científica, tecnológica, práctica y humanista, capaces de vincularse con el medio local y regional.
- Por su parte, la Licenciatura en Desarrollo de Software (ECyT) se enfocará en brindar herramientas para identificar necesidades, diseñar soluciones de calidad y construir software seguro. Busca formar profesionales con una visión abarcativa, generalista y práctica, con capacidad de integración en la industria del software.

Una de las características distintivas de estas carreras es su intención de interactuar con el sector productivo. Se busca que las empresas se sumen al dictado de materias, rompiendo con el mito de que la universidad no prepara para el trabajo. Según Marcelo Estayno, director de la carrera, esta propuesta responde a un sector de la economía, a la transformación digital y a la economía del conocimiento.

Ambas licenciaturas tienen una duración de 8 cuatrimestres (4 años). Las clases serán presenciales, aunque con



una carga horaria a distancia. El período de inscripción comienza en febrero de 2025 y la charla informativa se realizará una charla informativa virtual el 5 de febrero de 2025 a las 18:30 hs.

El plan de estudios de la Licenciatura en Economía del Conocimiento se organiza en Trayectos Orientados de Práctica (TOP), que permiten a los estudiantes elegir las materias según sus intereses y habilidades. Algunos de los trayectos posibles son:

- Analista de Negocio
- Analista en Economía Digital
- Evaluación de Procesos de Negocio
- Implementación de sistemas de información
- Gestión de Proyectos de Tecnología de Información

Además de los TOP, el plan de estudios incluye un bloque no estructurado donde los estudiantes pueden elegir entre asignaturas optativas, prácticas profesionales supervisadas (PPS) o actividades como adscripciones a asignaturas, grupos de investigación, extensión universitaria o pasantías.

Según el rector Carlos Greco, estas carreras representan un hito en la historia de la UNSAM, consolidando trayectorias y tradiciones de una universidad joven pero innovadora. Para Marcelo Paz, decano de la EEyN, la Licenciatura en Economía del Conocimiento es la síntesis de un trabajo prolongado entre ambas escuelas. Federico Golmar, decano de la ECyT, destaca la contribución de ambas escuelas a un nuevo paradigma de formación.

canal **AR**